5. CONCLUSIONES

En la actualidad para que las empresas sean competitivas deben orientar sus procesos hacia los clientes. Para mantener o mejorar su cuota de mercado y por tanto sus beneficios, la empresa objeto de estudio ha de mejorar muchos aspectos manifestados en el presente trabajo.

Sin embargo hay que destacar que la inversión a realizar, según las mejoras propuestas, es bastante baja ya que básicamente se trata de cambios de tipo organizativo. Esto puede garantizar de alguna manera la supervivencia e incremento de los beneficios en la empresa. Además, este cambio radical en su forma de operar y en la propia filosofía, dota a la empresa de una poderosa herramienta que representa una nueva ventaja competitiva de diferenciación respecto a sus competidores.

Evidentemente el esfuerzo de la empresa se basa fundamentalmente en el proceso de cambio. Se espera que a medio plazo puedan además abordar nuevos nichos de mercado en los que explotar la producción masiva de puertas y ventanas de perfil europeo y con eso explotar las ventajas de las economías de escala.

A continuación quedan reflejadas las conclusiones más importantes del estudio:

- Ha quedado de manifiesto que en cada uno de los procesos existen problemas de organización básicos que dificultan la correcta gestión de los mismos.

- Muchos de los problemas planteados coinciden con los problemas generales atribuidos al sector de la madera, y/o al de la pequeña y mediana empresa en España, por ejemplo, la correcta financiación, la ausencia de tecnología o la escasa dotación de recursos para la formación.

- El esfuerzo de la empresa debe ir encaminado principalmente en dos campos, la adquisición de conocimiento a través de la formación, y la adquisición de

tecnología que de cobertura a las demandas que solicitan la gestión de los procesos.

- La implicación de la dirección es indispensable para realizar el cambio, el presente estudio contiene la información necesaria para que la organización recapacite sobre todos los problemas planteados y comprendan el grado de importancia de los mismos y de su solución.

- A través de las mejoras planteadas se ha dotado a la empresa de un plan de contingencia a corto plazo para establecer unas bases sólidas en la gestión de cada uno de sus procesos con clara orientación al cliente final y así consolidar su posición actual y futura en el mercado, objetivo fundamental del proyecto.